

主席 報告



顏禧強先生，主席

本人謹代表飛達帽業控股有限公司(「本公司」)董事會欣然提呈本公司及其附屬公司(合稱「飛達帽業」/「本集團」)截至二零零三年十二月三十一日止之全年業績。

業務回顧及展望

概述

於回顧年內，受到美伊戰事以及非典型肺炎爆發影響，全球消費市道於上半年全面受壓。隨著美伊戰事出現轉機以及非典疫情逐漸受控，致使經濟於下半年稍見復蘇。在如此艱難且反覆的經營環境下，飛達帽業堅守本業，並透過實行各種控制成本之措施，使集團的業務在回顧年內表現穩健，股東應佔溢利較二零零二年增長4.6%至66,967,000港元。

另外，有見直接採購的經營模式已逐漸成為行業趨勢，為更能善用美國附屬公司—Drew Pearson Marketing, Inc. (「DPM」)及 Drew Pearson International, Inc. (「DPI」)在美國廣泛的客戶網絡及強大的據點，集團於二零零三年底從原來分別持有DPM 85.71%及DPI 80%之股權增持至100%，使之成為集團全資附屬公司，以壯大飛達帽業的直接採購隊伍之實力。

另外，本集團在回顧年內，取得了2003香港工業獎—「出口市場推廣大獎」暨「生產力」獎兩項殊榮。這兩個獎項標誌著香港工業界對飛達帽業在市場推廣以及在生產力方面所付出的努力深表認同。

展望未來，集團將銳意壯大帽品製造業務的規模及鞏固帽品及其他產品貿易業務，同時在現有業務的基礎上，開拓帽品零售業務，此舉不但為集團提供新的收入來源，並能與集團現有的帽品製造及貿易業務產生協同效益。

主席報告

財務回顧

截至二零零三年十二月三十一日止財政年度，集團總營業額達469,905,000港元（二零零二年：394,122,000港元），較去年上升19.2%，此主要由於全面合併集團於二零零二年四月份收購之附屬公司—DPM的業績所致。股東應佔溢利為66,967,000港元（二零零二年：64,032,000港元）。雖然原料價格於年內大幅攀升，令毛利受壓，惟集團積極採取各項嚴謹的成本控制措施，致使年內盈利仍較去年微升約4.6%，整體毛利率維持37%水平。集團二零零三年每股盈利為23.7港仙，與去年相同。

業務回顧

帽品製造業務

集團的帽品製造業務於二零零三年表現平穩，營業額為262,535,000港元，較去年的256,802,000港元微升2.2%。此業務的外部客戶銷售額佔集團總營業額約42.2%。經營溢利貢獻（財務費用及稅前）為67,088,000港元，佔集團總經營溢利約88%，較去年的62,045,000港元上升8.1%。此業務的毛利表現雖然因原料價格上升而受壓，但由於集團於成本控制方面之努力漸見成效，毛利率仍可維持於35%以上水平；此外，製造業務的行政費用亦比去年同期大幅下調約18%。

由於受到美伊戰事的影響，全球零售市場於上半年的表現一蹶不振，加上市場競爭令產品價格受壓，以及針織帽品的配額價格大幅調升，令針織帽品業務的表現於第二季受挫，影響帽品製造業務在上半年的表現。隨著美伊戰事轉趨穩定，零售市場於二零零三年第三季度末逐漸反彈，令集團於第四季所接獲的製造訂單大幅增長。但由於部分訂單的出貨期為二零零四年年初，二零零三年的帽品製造業務營業額只錄得輕微增長。

集團於二零零二年底已開始積極在中國物色新的原料供應商，力求保持原料品質的同時，亦能有效控制成本；加上集團擁有充裕的物料儲存，故此集團能成功降低原料格價上升對其二零零三年年度業績所造成的影響。



顏寶鈴女士，副主席兼董事總經理

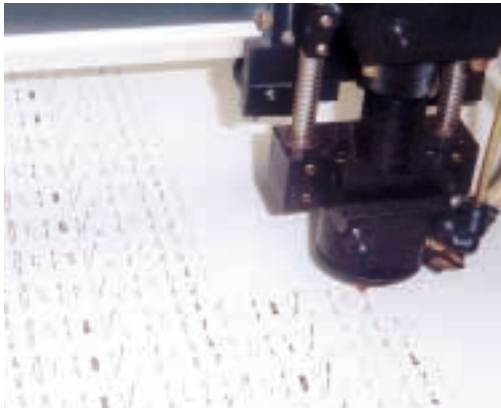
主席報告

在產品設計方面，集團為加強刺繡技術的能力，已於年內增添新型的鐳射切割繡花機，同時建立了印花部門，為客戶提供更多設計選擇。

帽品及其他產品貿易業務

帽品及其他產品貿易業務（「貿易業務」）在年內錄得營業額271,651,000港元，佔集團總營業額約57.8%；年內此項業務的經營溢利貢獻（財務費用及稅前）為10,624,000港元，佔集團總經營溢利約13.9%，毛利率則保持於25%以上水平。因貿易業務產生較大的費用，包括市場及推廣費用等，因此盈利與銷售比率較帽品製造業務為低。

美國乃集團主要的貿易業務市場，受到美伊戰事的影響，貿易業務在上半年表現未如理想，至下半年才有所改善。另外，由於美國體育帽品專利市場正處於整固階段，市場開始以委任獨家專利權的形式發展，令集團於年內失去若干專利帽品的分銷權，影響貿易業務的業績。



雷射切割繡花

貿易業務在歐洲市場的表現亦未如理想，特別是美國品牌Mudd在歐洲的專利分銷業務，因缺乏Mudd在產品及市場策略上的支援，表現一直未符理想，故此，集團決定終止此項業務，讓集團可集中資源發展核心帽品業務。終止Mudd業務有關的可能損失已在二零零三年的賬上反映。



雷射切割繡花部門

主席報告

展望

美國經濟表現於二零零三年底開始由谷底回升，帶動消費者對帽品的需求大為提升，集團在二零零三年第四季度及二零零四年首季所接獲的製造訂單總額，較往年同期錄得強勁升幅。在各項利好因素的推動下，集團相信訂單升幅將會持續。集團亦會實行各項發展計劃，冀為集團帶來新的增長。

首先，帽品製造仍是本集團的核心業務。經過多年的努力，集團已建立穩固的客戶基礎，集團將在現有的客戶基礎上拓展新的客戶群，並憑藉集團在美國帽品市場的成功經驗，繼續積極開拓歐洲及亞洲等潛力龐大的市場。



深圳布吉臻翰廠房

為配合訂單的增加，集團將提升生產設備及產品質素。除增聘員工外，集團在二零零四年首季已增添數碼繡花機，預期現有廠房的生產能力將於二零零四年第二季度可提升25%。此外，本集團亦於二零零四年初在中國東莞設立針織帽品廠，預期於本年第二季度正式投產。這些計劃充分顯示出本集團對未來業務發展充滿信心。

為配合直接採購的市場發展，集團在二零零四年第一季度已增聘了設計及採購專才，加強了集團的產品開發部門，務求豐富產品種類，以開拓新的客戶群及進一步提高集團的競爭優勢。

在貿易業務方面，集團將積極開拓品牌帽品市場，除運動帽品外，亦會發展多元化帽品種類，如休閒帽品、潮流帽品及Hip-Hop類帽品等。在歐洲市場方面，帽品將為集團的核心發展業務，集團將在產品設計方面注入當地文化及流行元素，以增強產品的吸引力。此外，集團亦會尋覓更多新的分銷代理，以加強歐洲貿易業務的實力。

主席報告

集團亦將於二零零四年開拓零售業務，此業務將成為本集團未來重要的發展重點。本集團於二零零四年年初與美國著名帽品零售商 – Hat World Corporation 簽訂專利協議，將以「LIDS」名稱在香港及中國開設帽品零售店，預期未來三年將開設三百間零售店，其中三分之二將設於國內，店鋪形式以專門店、店中店及銷售亭為主。集團預期於二零零四／零五年度，在中港兩地開設五十間零售店，首兩間店鋪擬於今年上半年度分別於香港及上海開幕。管理層相信帽品零售業務將為現有的帽品製造及貿易業務帶來極大的協同效益。隨著中國更多消費者受外國潮流影響以及中國政府大力推行運動風氣下，集團相信帽品零售將成為集團新的業務增長點。

傑出的人材是驅使本集團不斷向前邁進的重要元素。本集團將秉承一貫宗旨，繼續投入資源培訓人材，培訓範疇包括產品設計、物料運用、產品開發及管理技能等，務求令各員工能掌握市場的最新動向，配合本集團的發展策略以及「直接採購」的市場趨勢。

除上述各項發展策略外，飛達帽業仍會繼續嚴格控制成本及提升經營效率，務求令製造、貿易及零售業務得以全面發揮其協同效益，提升集團的營運優勢。

致謝

本集團的業務能錄得穩定增長，實有賴各股東、客戶及供應商的長期支持，加上整體員工對工作的投入，以及高瞻遠矚的管理隊伍。對於各人對本集團作出的貢獻，本人謹致以最衷心的謝意。

主席

顏禧強

香港

二零零四年四月十四日